

AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT PPC/CDIE/DI REPORT PROCESSING FORM

ENTER INFORMATION ONLY IF NOT INCLUDED ON COVER OR TITLE PAGE OF DOCUMENT

1. Project/ Subproject Number

936-5459

2. Contract/Grant Number

AEP-5459-A-00-2041-00

3. Publication Date

March 1992

4. Document Title/Translated Title

Pourquoi les Prix des Céréales Sont-ils Tellment Elevés dans la Région de Kayes/
Why Are Cereals Prices so High in the Kayes Region?

5. Author(s)

1.
2.
3.

6. Contributing Organization(s)

Office des Produits Agricoles du Mali (OPAM)
Department of Agricultural Economics, Michigan State University (MSU)

7. Pagination

27 p.

8. Report Number

9. Sponsoring A.I.D. Office

G/EG/EID/RAD USAID/Bamako

10. Abstract (optional - 250 word limit)

11. Subject Keywords (optional)

1. Mali 4.
2. cereals prices 5.
3. 6.

12. Supplementary Notes

13. Submitting Official

Michael T. Weber, Project Director

14. Telephone Number

517-353 8639

15. Today's Date

September 6, 1994

-----DO NOT write below this line-----

16. DOCID

17. Document Disposition

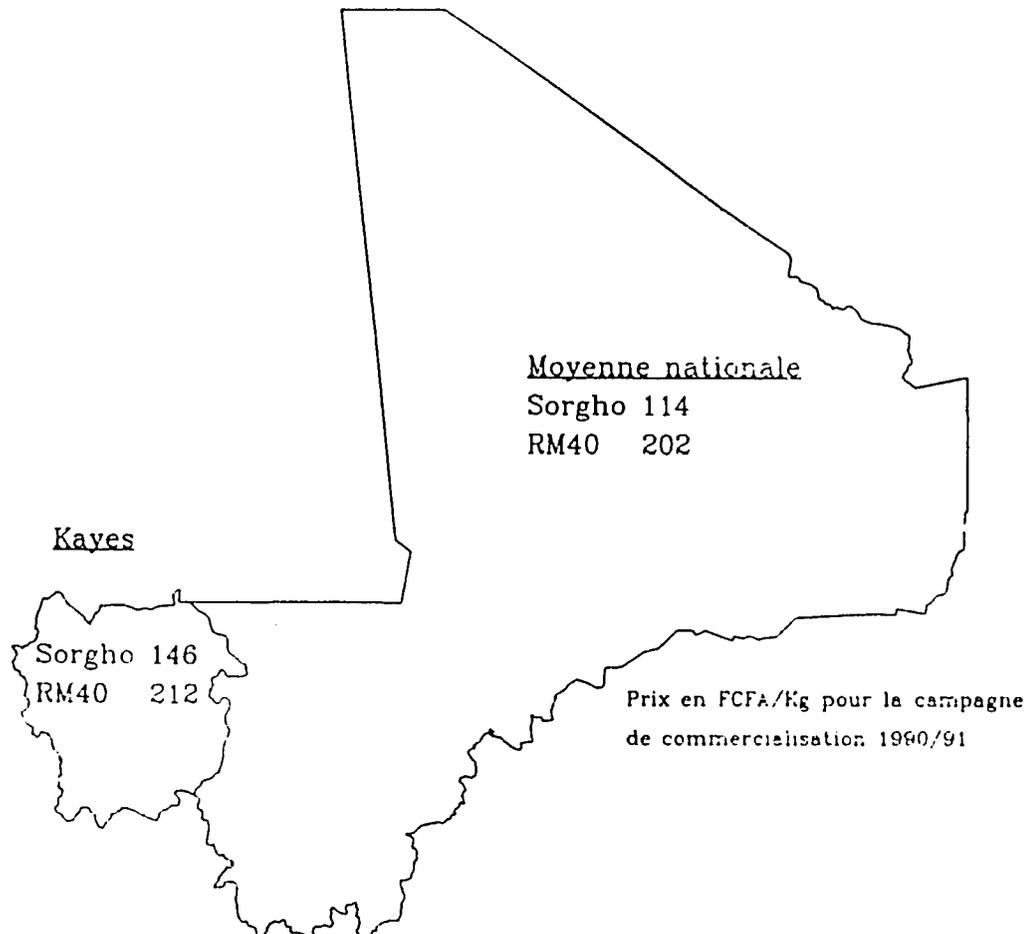
DOCRD | | INV | | DUPLICATE | |

Office des Produits
Agricoles du Mali (OPAM)

REPUBLIQUE DU MALI
Un Peuple-Un But-Une Foi

Système d'Information du Marché (SIM)
BP: 132 Bamako République du Mali
Tél : 22-40-73

**POURQUOI LES PRIX DES CEREALES SONT-ILS TELLEMENT ELEVES
DANS LA REGION DE KAYES?**



ETUDE DE CAS n°1

par

Abdramane Traore
James F. Tefit
Francis Keita

Mars 1992

AVANT PROPOS

L'atelier national, tenu à Bamako au mois de Décembre 1988, après avoir recommandé l'institution du **Système d'Information sur le Marché céréalier (SIM)** en lieu et place du **Système d'Information Transitoire**, lui assigna les deux objectifs principaux suivants :

- d'une part, contribuer à améliorer le fonctionnement du marché par une meilleure information des acteurs en vue de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs, d'élargir les choix des consommateurs et de permettre aux commerçants d'assurer une meilleure circulation des céréales;
- et d'autre part, améliorer la connaissance du marché au niveau des décideurs de la politique céréalière en vue de rationaliser les actions de l'Etat, des offices céréaliers et des bailleurs de fonds.

Pour être efficace et jouer pleinement le rôle fondamental qui lui est dévolu, le SIM doit diffuser régulièrement des informations fiables pour rendre ainsi le marché transparent pour tous ses intervenants et ensuite faire des analyses pour renforcer la connaissance du marché au niveau des décideurs de la politique céréalière.

Ainsi, le SIM depuis son institution en Avril 1989 diffuse régulièrement les informations sur le marché céréalier Malien. Les modes de diffusion utilisés sont les suivants :

- diffusion hebdomadaire des prix à la radio et à la télévision nationale,
- production hebdomadaire et mensuelle de rapports,
- production de bulletins d'analyse, trimestriel au départ et ensuite semestriel.

Compte tenu de l'hétérogénéité de sa clientèle et de la diversité de leurs besoins, le SIM ne peut satisfaire tous les besoins dans un seul document qu'est le bulletin. Ainsi la Commission Consultative, qui est l'instance suprême du SIM, lors de sa réunion du 18/01/92, lui a recommandé d'essayer de diversifier ses diffusions tout en spécifiant la cible selon les besoins en information et le moyen de diffusion.

En d'autres termes, le SIM devra diversifier ses publications tout en tenant compte des besoins de tous ceux qui s'intéressent au marché céréalier.

Désormais, le SIM se propose, à partir des recommandations de la Commission Consultative, d'instituer la production des documents hors série. La présente étude de cas en est le premier numéro.

Le sujet traité, à savoir les facteurs qui sous-tendent le haut niveau des prix en première région, a été retenu parmi tant d'autres à cause d'une part, de son caractère jugé paradoxale dans le contexte libérale et d'autre part, de l'engouement qu'il suscite chez les uns et les autres.

Pour la survie d'une telle gamme de production, il est impératif au SIM de recenser les sujets afférents au marché céréalier dont l'étude susciterait un intérêt quelconque. Ainsi nous suggérons à notre clientèle de bien vouloir nous faire parvenir leurs préoccupations ou besoins par rapport à un thème qu'ils souhaiteraient voir approfondi.

Les critiques constructives étant toujours les bienvenues au SIM, nous aimerions recevoir les appréciations de tout un chacun sur la forme, le fond et la présentation de cette première étude de cas.

NB: Les informations contenues dans la présente étude n'engagent que ses auteurs.

. 1'

POURQUOI LES PRIX DES CEREALES SONT-ILS TELLEMENT ELEVES DANS LA REGION DE KAYES?

Les prix des centres de consommation de la région de Kayes sont souvent cités comme les prix les plus élevés du pays. Beaucoup de gens qui suivent et s'intéressent aux prix diffusés par le SIM, nous ont approché pour savoir pourquoi les prix à la consommation dans cette zone sont souvent au rang le plus élevé.

En effet comme le montre le graphique et le tableau ci-dessous, les prix moyens du sorgho et du riz RM40 dans les trois marchés de la ville de Kayes ont été respectivement de 14 pour-cent et de 5 pour-cent plus élevé que le prix moyen de ces céréales dans les autres capitales régionales au Mali au cours de la campagne de commercialisation de 1990-91. Mais en réalité si l'on ne tient compte que des prix pratiqués sur le marché de Kayes Centre qui réceptionne la majorité des céréales expédiées par train de Bamako (les deux autres marchés servant comme lieu d'achat direct avec les producteurs) le prix moyen serait alors 27 pour-cent plus élevé que le prix moyen national. A Nioro les prix sont même plus élevés que le prix moyen national: 34 pour-cent pour le sorgho et 11 pour-cent pour le riz RM40.

Tableau 1 - Comparaison des prix moyens calculés pour la campagne de commercialisation 1990/91 (Nov.90-Oct.91)

	Mali (Moyen)	Kayes (Moyen)		Kayes Centre		Nioro	
	\bar{x}	\bar{x}	Ecart ³	\bar{x}	Ecart ⁴	\bar{x}	Ecart ⁵
Sorgho	114 ¹	130	14%	146	28%	153	34%
RM40	202 ²	212	5%			224	11%

¹ Moyenne des prix du sorgho relevés sur les marchés de Bamako, Gao, Mopti, Ségou, et Sikasso.

² Moyenne des prix du RM40 relevés sur les marchés de Bamako, Gao, Mopti, Ségou, Sikasso, et Tombouctou.

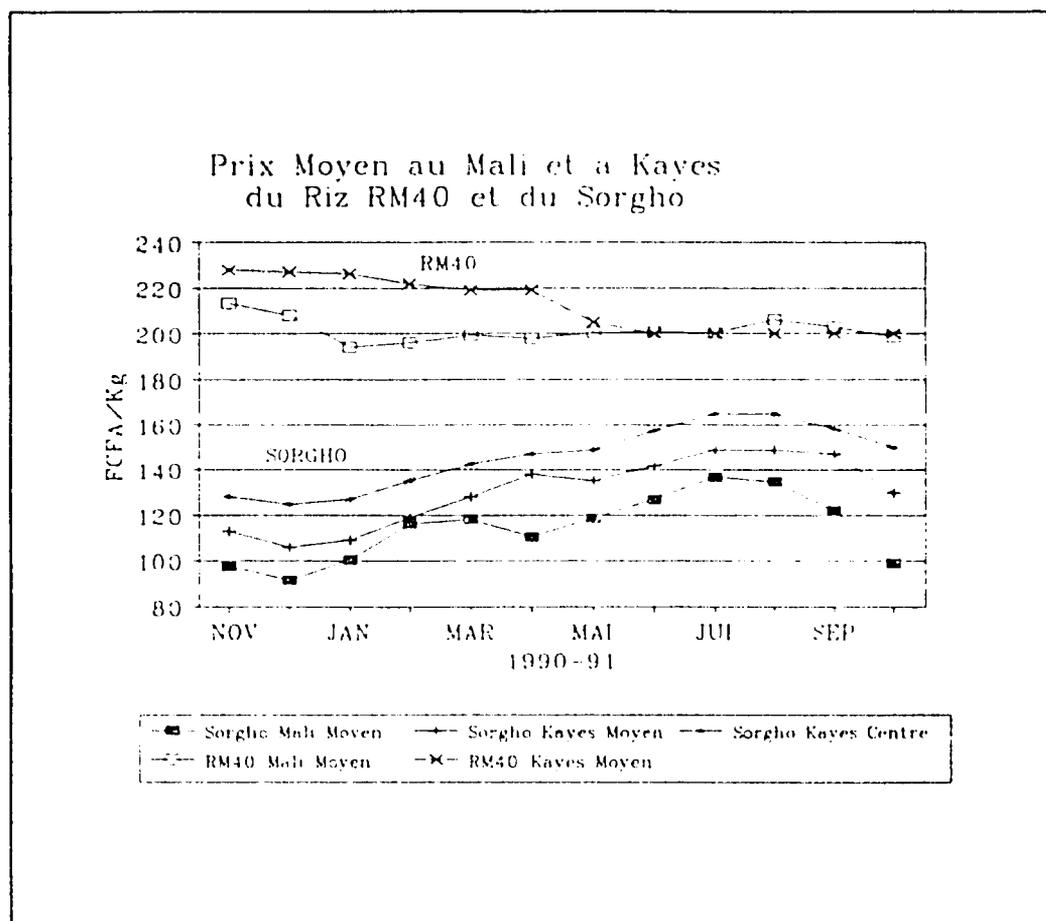
³ Ecart en pourcentage entre les prix moyens de Kayes et ceux des autres localités.

⁴ Ecart en pourcentage entre les prix moyens de Kayes Centre et ceux des autres localités.

⁵ Ecart en pourcentage entre les prix de Nioro et ceux des autres localités.

Source: SIM

Graphique 1



Ce chapitre met en exergue les raisons de ce phénomène. Il est le résultat des analyses faites par le SIM après avoir effectué, une mission dans les localités ci-dessus énumérées du 30 Septembre au 15 Octobre 1991. Les informations recueillies dans ces localités ont été complétées par des enquêtes supplémentaires à Bamako et par les données collectées par deux membres de l'équipe du SIM et un chercheur de l'IFPRI/MSU en 1990 dans le cadre d'une étude conjointe.¹ La version finale de cette étude fera l'objet ultérieurement d'une publication du SIM.²

¹ La commercialisation des céréales exportées du Mali: Situation-structure-performance, Eleni Z. Gabre-Madhin et Salifou B. Diarra, Août 1990.

Analyse des coûts de commercialisation des marges céréalieres du Mali: implications pour les échanges régionaux, Eleni Z. Gabre-Madhin et Aguisa B. Maïga, Août 1990.

Transfer costs of cereals marketing in Mali: implication for Mali's regional trade in West Africa, Eleni Z. Gabre-Madhin, Masters Thesis MSU 1991.

² La problématique des coûts de transfert dans le cadre de la commercialisation des céréales au Mali. Eleni Z. Gabre-Madhin, Salifou B. Diarra et John M. Staatz.

Bien que cette étude ne soit pas exhaustive, il ressort du recoupement des avis de nos interlocuteurs et de nos analyses que les facteurs suivants engendrent le haut niveau des prix en première région:

- a) zone de production chroniquement déficitaire
- b) les facteurs liés à l'enclavement de la région,
- c) les facteurs liés au comportement de la demande des consommateurs
- d) les risques du commerce céréalier et la rentabilité du commerce des autres produits

A. Zone de production chroniquement déficitaire

Comme résumé dans le tableau 2, la production de mil/sorgho/maïs/fonio dans la première région ne satisfait pas régulièrement ses besoins en céréales. La quantité de céréales produites est très variable (CV=.41) par rapport à la production dans les régions de Koulikoro (CV=.17), Ségou (CV=.17), Sikasso (CV=.09).³ Ce bas et variable niveau de la production est le résultat de plusieurs facteurs dont le principal est climatique. La situation de sécheresse chronique que connaît la région résulte de la persistance d'une pluviométrie insuffisante et irrégulièrement répartie dans le temps et dans l'espace. Le sorgho représente près de 69 pour-cent de la production régionale, il est suivi par le maïs et le petit mil avec à peu près 17 pour-cent et 12 pour-cent de la quantité globale.

Tableau 2 - Situation Céréalière dans la Région de Kayes pour les Mil/Sorgho/Maïs/Fonio

Région de Kayes	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	Prév 91/92
Population ¹	1 047 690	1 067 007	1 086 680	1 106 715	1 127 120	1 147 901	1 169 065
Production	117 107	63 212	206 113	183 417	164 570	63 346	104 159
Besoins Céréaliers ²	182 193	185 553	188 974	192 458	196 006	199 620	203 300
Déficit (excédent) ³	65 086	122 341	(17 139)	9 041	31 436	136 274	99 141
Taux de Couverture ⁴	0,64	0,34	1,09	0,95	0,84	0,32	0,51

¹ Population calculé à partir des données de recensements en 1976 et 1987 avec un taux annuel de croissance calculé de 1,8%

² Besoins Céréaliers = Population * 173,94 (norme officielle de consommation annuelle: mil/sorgho/maïs/fonio)

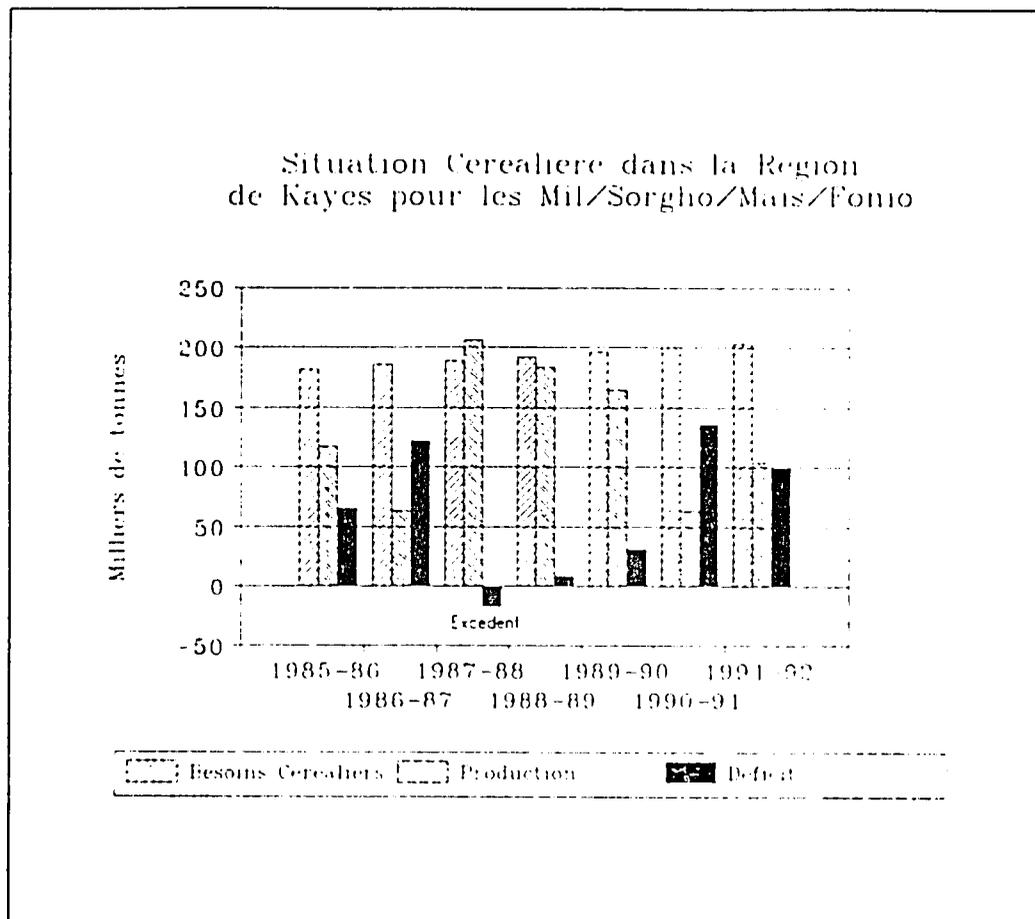
³ Déficit (excédent) = Besoins Céréaliers - Production Régionale

⁴ Taux de couverture = Production Régionale/Besoins Céréaliers

* Source: DNSI: Enquêtes Agricoles, 1986-91; Enquête Budget/Consommation, 1992; Recensement Général de la Population et de l'habitat au Mali, 1991.

³ Coefficient de Variation (CV), égal à l'écart-type divisé par la moyenne.

Graphique 2



Au cours des six dernières années, il n'y avait qu'une seule au cours de laquelle la région a été autosuffisante en mil/sorgho/maïs/fonio. La production annuelle moyenne pendant cette période estimée à 128.846 tonnes en mil/sorgho/maïs est inférieure au moins de 60.000 tonnes aux besoins céréaliers de la population. En utilisant la norme officielle de consommation des céréales sèches, 173,94 kilogrammes par habitant par an, la production régionale ne couvre en moyenne que 70 pour-cent de ses besoins. Ce déficit en céréales sèches est illustré dans le graphique 2. De plus, si on tient compte du fait que la région produit très peu du riz, cette insuffisance de céréales s'accroît. Selon les données de la DNSI, la production rizicole n'a jamais dépassé mille tonnes tandis que les besoins en riz vont jusqu'à 40.000 tonnes (en utilisant la norme officielle de 34,40 kg/habitant/an).

Le tableau suivant démontre la répartition de la production régionale par cercle. Il est à noter que la production d'aucun des cercles ne couvre annuellement ses besoins céréaliers, exceptée celle de Diéma qui est souvent excédentaire. En termes de volumes le cercle de Kita est le plus grand centre de production. Il produit en moyenne 23 pour-cent de la production régionale. Il est suivi par les cercles de Diéma, Kayes, et Nioro avec respectivement 19 pour-cent, 16 pour-cent et 16 pour-cent.

Tableau 3 - Situation Céréalières par Cercle dans la Région de Kayes

Besoins Céréalière - Production = Déficit (Excédent) en milliers de tonnes							
Cercles	1985-86	1986-87	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91	1991-92 ¹
Kayes	19 391	34 070	(1 651)	7 764	31 785	42 730	
Bafoulabé	12 320	12 754	12 801	418	(2 407)	17 021	
Diéma	9 732	7 310	(26 779)	(24 076)	(15 168)	7 486	
Kéniéba	17 784	16 643	13 847	5 481	1 537	10 235	
Kita	17 277	21 759	(2 217)	3 614	1 153	32 342	
Nioro	(24 534)	21 368	(25 108)	4 762	10 197	20 132	
Yélimané	13 117	8 435	11 967	11 075	4 339	6 327	
Total	65 086	122 340	(17 139)	9 039	31 436	136 274	99 141

¹ Les données par cercle pour l'année agricole 1991-92 ne sont pas encore disponibles.

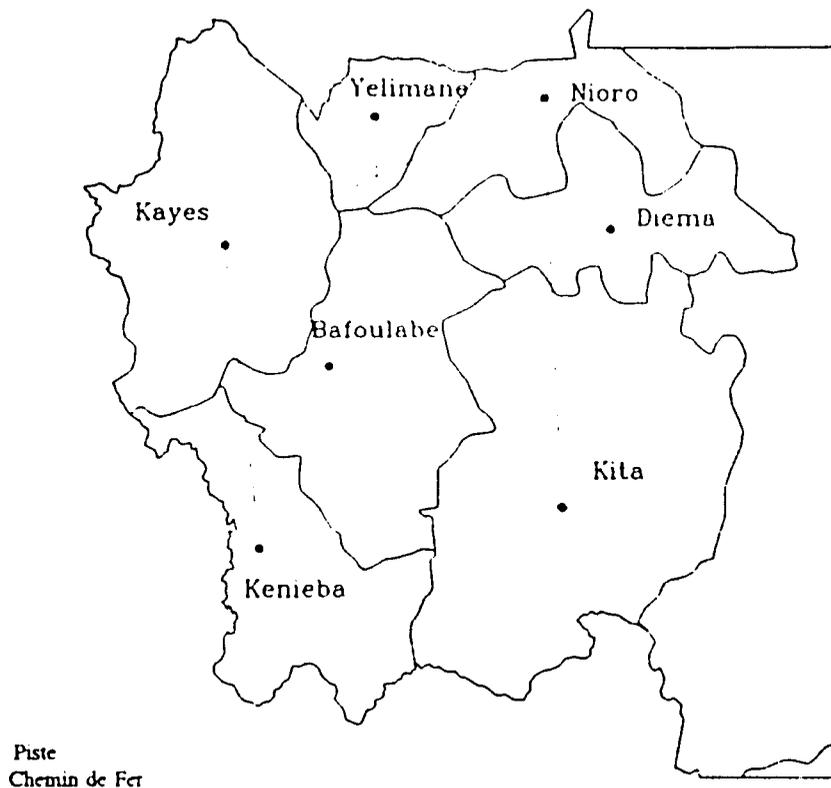
Les autorités locales estiment que la partie sud du cercle de Kéniéba (les arrondissements de Faléa et de Faraba près de la frontière guinéenne - 85 km au sud de Kéniéba) est l'une des zones les plus arrosées et les plus fertiles du pays qui fait qu'elle est très productrice. Au cours de la campagne agricole 1990/91, il a été enregistré entre le mois de Mai et la fin du mois de Septembre 1991 un cumul pluviométrique de près de 1.000 mm. Il existe un fort potentiel non encore exploité compte tenu de l'engouement de la population pour l'orpaillage au détriment de l'agriculture. Néanmoins, le chef secteur ODIPAC estime que le cercle est excédentaire en céréales sèches et déficitaire en riz. Cette distribution de la production parmi les cercles est très importante pour comprendre les flux de céréales à l'intérieur de la zone.

B. Circuits de commercialisation

Les centres de consommation de Kayes, Kéniéba, Yélimané, et Nioro sont initialement approvisionnés en mil/sorgho/maïs/fonio après la récolte à partir de la production céréalière des cercles respectifs. Au fur et à mesure que la campagne s'écoule et que la production locale s'épuise, ces centres dépendent de quelques circuits pour acheminer des céréales des autres cercles et régions. Ces flux de céréales partent de plusieurs niveaux: de l'intérieur de la zone, de l'intérieur des autres régions en transitent par Bamako, et à travers la frontière.

Les cercles de Nioro et Yélimané au nord sont ravitaillés par la zone du Kaarta comprenant le cercle de Diéma. En année de disette dans le Kaarta, telle que l'année 1990/91, la situation devient pire car durant toute l'année ces cercles sont ravitaillés à partir de Bamako,

REGION DE KAYES



Kita et Kayes. C'est juste au cours des récentes années que la ville de Nioro a bénéficié des céréales en provenance de Kita grâce à la construction d'une nouvelle piste praticable seulement pendant la saison sèche. La même condition se rapporte à la piste qui lie Bamako à Nioro. Étant donné la distance parcourue entre Bamako et Nioro, ce circuit est utilisé principalement au moment où les stocks des cercles de Diéma et de Kita sont épuisés.

Au fur et à mesure que les céréales acheminées par ces filières s'épuisent, les commerçants des cercles de Nioro et Yélimané se déplacent à Kayes pour s'approvisionner en mil/sorgho/maïs/fonio.

En plus de ces circuits habituels utilisés par les commerçants, certaines associations villageoises créées par les ressortissants des cercles de Nioro et Yélimané travaillant à l'étranger, se déplacent elles-mêmes pendant la saison sèche jusque dans les zones de production des 2ème, 3ème, et 4ème régions pour acheter des grandes quantités de céréales. Ces céréales sont transportées et stockées au niveau des villages.

L'approvisionnement en riz des cercles de Diéma, Nioro et Yélimané, est assuré en grande partie par les commerçants de la Mauritanie. Les échanges frontaliers en produits divers sont traditionnellement très développés. Avec les récents problèmes du Nord ces échanges sont considérablement diminués. Des quantités importantes de farine de blé, beaucoup consommée par la population sous forme de pain, sont acheminées à travers ce circuit. En sens inverse, d'importantes quantités de petit mil sont achetées par les commerçants sur les

marchés frontaliers. Ces céréales sont destinées aux marchés mauritaniens. Ces commerçants se déplacent jusqu'aux villages et souvent jusque dans les zones excédentaires pour s'approvisionner en céréales. Il peut arriver aussi que de la céréale transportée de Kita et de Bamako transite par Nioro pour être vendue sur les marchés mauritaniens. Ces échanges se font dans la plupart des cas par troc à cause de la non-convertibilité de l'ouguiya.

La ville de Kayes s'approvisionne immédiatement après la récolte dans le cercle de Kayes. Elle peut aussi bénéficier des céréales mises sur le marché par les producteurs dans les cercles de Bafoulabé et de Kéniéba. Selon les commerçants de Kayes, la production céréalière du cercle de Kita joue un rôle important dans l'approvisionnement de la ville. Bien que le cercle de Kita soit souvent déficitaire, les quantités produites sont plus importantes que celles des autres cercles. Les céréales vendues sur le marché de Kita se retrouvent souvent sur celui de Kayes. En plus de la production locale, les céréales qui transitent par Kita proviennent aussi du cercle de Kéniéba. Les commerçants kitois ont récemment commencé à faire des achats dans la partie sud du cercle de Kéniéba (dont les marchés de Faraba et Faléa sont parmi les plus importants). Ainsi, compte tenu de cette situation, les quantités de céréales transitant par Kita dépassent la production locale. Cela explique en grande partie le fait que Kita en tant que zone déficitaire arrive à approvisionner la ville de Kayes.

Il faut cependant reconnaître que les flux commerciaux entre Kita et Kayes ne sont pas uniformes compte tenu du fait qu'il n'existe pas toujours d'excédent marchand à Kita aux prix compétitifs avec ceux de Kayes. De plus les commerçants de Kita sont confrontés aux mêmes problèmes d'approvisionnement dans les zones de production une fois que les pluies commencent. S'ils ne stockent pas avant l'hivernage ils risquent de ne pas avoir une quantité disponible pendant la saison des pluies. Dans un tel cas, l'approvisionnement de la ville de Kayes s'appuiera sur les céréales venant de Bamako. Pour ce faire, les grossistes kayesiens peuvent contacter leurs partenaires bamakois pour leur envoyer des céréales. Mais comme il sera expliqué plus tard, le processus de transport les oblige souvent à se déplacer à Bamako au moment de l'achat. Bien que les relations de partenariat puissent exister entre les commerçants de ces deux villes il y a un seul commerçant bamakois qui dispose d'une représentation permanente à Kayes. Pendant les mois d'août et septembre de 1991 quand les mil/sorgho se faisaient rares sur le marché, le maïs en provenance de la Côte d'Ivoire était directement embarqué dans des wagons à Bamako pour Kayes.

Pour la campagne de commercialisation 1990-91, 94 pour-cent (le coefficient de corrélation, $R = .97$) des variations de prix à Kayes sont associées à celles de Bamako quelque soit le type de prix utilisé dans le calcul (regroupement ou détail). Par contre 58 pour-cent seulement des variations des prix de Kayes peuvent être expliqués par des mouvements de prix de Kita. Cette relation n'est pas d'ailleurs statistiquement significative. L'existence d'une forte intégration entre les marchés de Bamako et Kayes pourrait s'expliquer par la plus grande capacité des commerçants de trouver et de transporter des céréales à tout moment de l'année. En plus le manque d'intégration de Kita et de Kayes est peut-être dû aux difficultés d'approvisionnement en certaines périodes de l'année. Bien que ces coefficients de corrélation ne soient pas une preuve certaine d'une parfaite intégration, ils constituent néanmoins une indication que les marchés sont plus ou moins liés. On suppose que si deux marchés sont compétitifs et intégrés et fonctionnent efficacement, l'on s'attend généralement à ce que les prix aient les mêmes tendances dans leur comportement et que la marge de prix doit être

relativement stable; elle ne varie qu'en fonction du coût réel des services rendus (activités des commerçants).

Pour les importations officielles du riz (celles enregistrées à la DNAE) les commerçants kayesiens qui ont une licence font venir du riz de Dakar. Exceptée cette situation, ils peuvent prendre attache avec des importateurs bamakois pour que la livraison s'effectue directement à Kayes en détachant les wagons en provenance de Dakar. Sinon, ils sont obligés d'acheter du riz à Bamako. Pour du riz importé de Dakar et acheté à Bamako, les consommateurs supportent les frais de transport additionnels Bamako-Kayes. L'utilisation d'un tel mode d'approvisionnement entraîne des hausses de prix qui pourraient être réduits avec une meilleure coordination entre commerçants.

Des commerçants achètent aussi du riz, non déclaré aux autorités, en provenance de la Mauritanie et du Sénégal les permettant ainsi d'échapper à toutes les taxes conjoncturelles.

Pour la partie sud de la région les besoins céréaliers du cercle de Kéniéba sont satisfaits essentiellement par la production locale dans le cas des mil/sorgho/mais et les importations de la Guinée et du Sénégal pour le riz. Selon les commerçants céréaliers à Kéniéba, ils peuvent aussi acheter des quantités de mil/sorgho dans la zone frontalière de la Guinée pour les transporter à Kayes. Les importations du riz du Sénégal, qui peuvent être enregistrées aussi bien que non-enregistrées passent directement par la frontière près de Kéniéba.

En marge de ces circuits, une partie de la population bénéficie des ventes d'intervention de l'OPAM et des distributions gratuites surtout en mauvaise année agricole (cercles de Yélimané et de Nioro).

C. L'Analyse de Marges Brutes et Coûts de Commercialisation

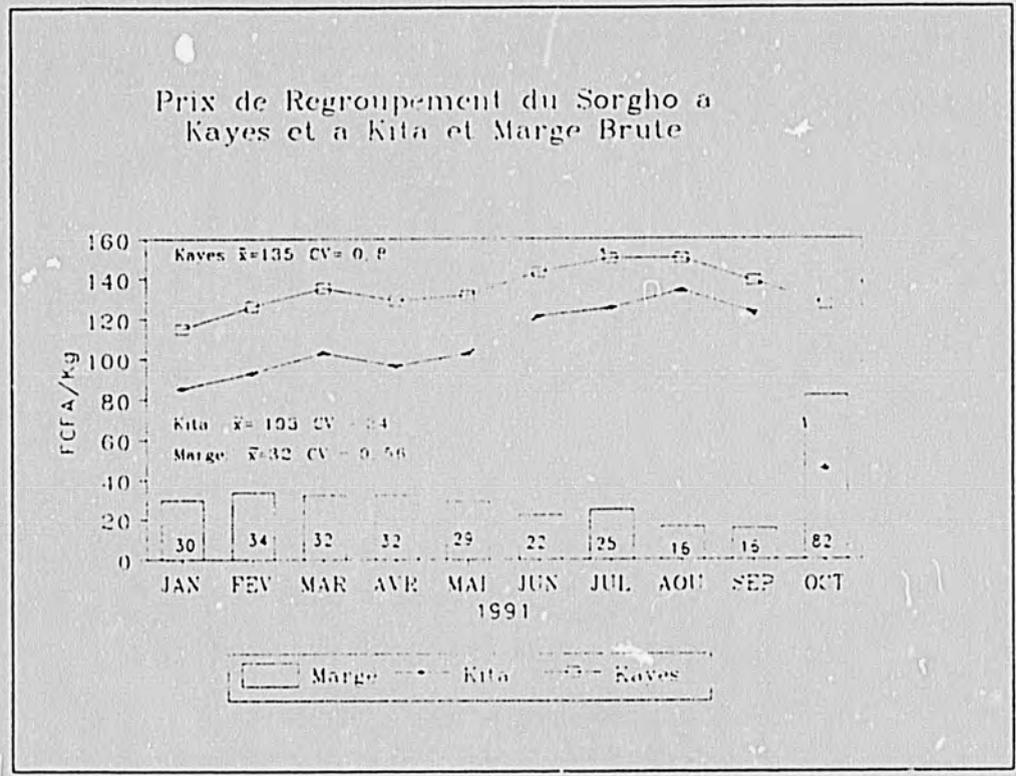
L'analyse suivante des marges brutes et coûts de commercialisation est basée sur deux des nombreux circuits d'approvisionnement qui existent dans la première région: celle entre Kita - Kayes et celle entre Kita - Nioro. L'analyse est limitée par le fait qu'il n'existe pas une série complète et précise des prix de regroupement (prix de gros pour un marché de consommation), la période concernée va de Janvier à Octobre 1991. De plus, la définition de prix de regroupement peut se référer à trois différents niveaux du circuit: soit entre collecteur et grossiste, soit entre grossiste et demi-grossiste, soit entre un demi-grossiste et un détaillant. Néanmoins, l'analyse suivante donne une indication des marges brutes et les coûts pratiqués dans les circuits de la région et ainsi une idée du fonctionnement des circuits dans cette zone. Elle servira aussi de point de départ d'une étude plus détaillée dans l'avenir.

Les graphiques 3 et 4 montrent l'évolution des prix de regroupement et des marges brutes pour deux circuits: Kita - Kayes et Kita - Nioro.

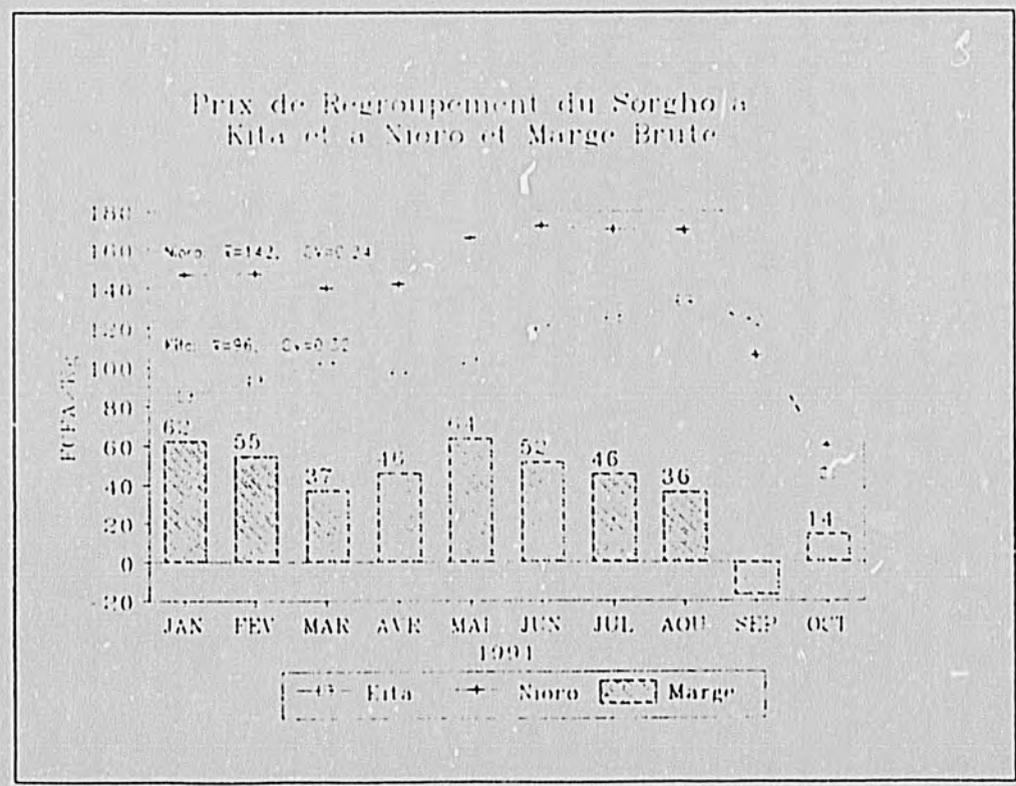
Les coefficients de variation (CV) donnent une indication sur l'évolution des prix et des marges. Dans les deux circuits leur interprétation est difficile à cause de la forte baisse des prix dans les mois de septembre et d'octobre dû à l'attente d'une bonne récolte et l'apparition sur le marché des céréales déjà récoltées. De plus ces circuits ne sont actives que pendant une période de l'année (généralement pendant la saison sèche). Si l'on ne tient pas compte du mois d'Octobre dans les calculs, les moyennes et les coefficients de variation des marges

seront respectivement de ($\bar{x}=46$, $CV=.32$) pour Kita-Nioro et de ($\bar{x}=27$, $CV=.24$) pour Kita-Kayes.

Graphique 3



Graphique 4



Pour mieux comprendre la signification de ces marges il serait utile d'énumérer les coûts de commercialisation entre les marchés. On peut soustraire de ces coûts de commercialisation les marges brutes pour obtenir les marges nettes. En principe si cette marge nette dépasse de loin zéro, il existe des opportunités pour gagner des bénéfices. A l'absence de contraintes pour d'autres intermédiaires d'intervenir sur le marché ou pour ceux qui existent d'augmenter la quantité de céréales, une marge nette élevée peut inciter les commerçants à augmenter le niveau de l'offre sur le marché jusqu'à ce que le prix atteigne le niveau qui correspond à une marge nette proche de zéro.

D. Coûts de Commercialisation

Les coûts de commercialisation comprennent toutes les dépenses effectuées par les commerçants pour les services rendus. Les coûts ci-dessous cités se rapportent à l'étape Kita-Kayes entre les grossistes de ces deux localités. Il est utile de distinguer les coûts variables qui sont fonction des quantités, de la distance et du nombre de transactions, des coûts fixes.

1. Coûts Variables

a) frais de transport

A l'intérieur de la région les routes reliant les autres centres au chef lieu de région sont dans un état piteux surtout pendant l'hivernage. C'est ce qui explique l'écart entre les frais de transport pendant les deux saisons. Selon les responsables de la Coopérative des Transporteurs Routiers (CTR), un chauffeur expérimenté connaissant de surcroît la région ne fera pas moins de 5 jours en aller-retour entre Kayes-Nioro et entre Kayes-Kéniéba. Le tableau suivant indique les coûts de transport actuels et par tonne kilométrique pour les circuits existants dans la région de Kayes. Le frais de transport entre Koutiala et Bamako sont présentés pour des fins de comparaison.

A partir du tableau on constate que, pour les grandes quantités de céréale (> 35 tonnes) transportée par train (Bamako-Kayes) les coûts s'approchent de ceux de Koutiala ou de n'importe quel autre circuit du pays dotée de bonnes routes. Cette similarité est probablement due aux économies d'échelle et de distance gagné en transportant des plus grandes quantités de céréales dans ces circuits. Mais par contre, les frets effectués par route à l'intérieur de la région de Kayes sont de deux à quinze fois supérieurs à ceux sur l'axe Koutiala-Bamako. Cet écart pourrait être expliqué en partie:

- par l'état des routes qui augmente les fréquences de réparation des véhicules et d'achat de pièces de rechange dont les prix sont fonction de la politique d'importation en la matière;
- et par le nombre de transporteurs.

Tableau 4 - Résumé des coûts de transport effectifs dans les circuits de commercialisation

Circuit	Distance	Type de transport	Type de transitaire	Frais effectif de transport (FCFA/Kg)		FCFA/tonne/km	
				Saison sèche	Hivernage	Saison sèche	Hivernage
Kita-Kayes	300	Rail	Régie 35 t	7		23	
Kita-Kayes	300	Rail	Groupeurs	9		30	
Kita-Nioro	276	Route		30		109	
Bamako-Nioro	308	Route		35	50	114	162
Diéma-Nioro	102	Route		7,5		74	
Bamako-Kayes	525	Rail	Régie 35 t	9		17	
Bamako-Kayes	525	Rail	Groupeurs	19		36	
Kayes-Yélimané	151	Route		25	45	166	298
Kayes-Nioro	275	Route		12,5	17,5	46	64
Faraba-Kéniéba	85	Route		25		294	
Kéniéba-Kayes	250	Route		1,5	20	60	80
Koutiala-Bamako	400	Route		7,5		19	

b) coûts de reconditionnement et de pertes

Au niveau du regroupement il faut tenir compte des frais de reconditionnement (remplacement des sacs de mauvaise qualité) et du coût de la main-d'oeuvre. Ces coûts sont plus élevés dans les circuits dotés de mauvaises routes sur lesquelles les sacs s'usent très vite, comme c'est le cas en première région. L'étude faite par Gabre-Madhin et Maïga a montré que ces coûts s'élèvent à 9,8 FCFA/Kg entre les marchés de production et la ville de Kita comparativement à 0,4 FCFA/Kg pour le circuit Koutiala-Bamako. Pour la ville de Kayes, les coûts de reconditionnement étaient estimés à 0,5 FCFA/Kg, ce bas niveau s'explique relativement par de bonnes conditions de transport par rail. Mais pour la céréale achetée à Kita, l'acheteur supporte les coûts élevés de reconditionnement créés par la mauvaise qualité des routes rurales dans le cercle de Kita.

Le niveau de pertes subies, sans tenir compte des vols, est aussi une fonction de l'état des routes. Pour le transport par chemin de fer entre Kita et Kayes il est à peu près nul.

c) frais de manutention

Les frais de manutention pour charger et décharger les camions, les wagons de la Régie, et les magasins sont pareils partout au Mali. Il existe très souvent des opérations engendrant des frais additionnels de manutention pour les transports par le chemin de fer. Il s'agit des frais de chargement d'un camion du magasin d'achat, de chargement et de déchargement du wagon, et de chargement du magasin réceptionniste. A Kita, ces coûts ont été estimés à 2,4 FCFA/Kg dans le rapport de par Gabre-Madhin, Diarra et Staatz.

A Kayes pour transporter des céréales vers Nioro et Yélimané on est aussi obligé en certaines périodes de payer pour le transport par pirogues pour traverser le fleuve et la manutention pour décharger et charger les camions sur les deux rives.

d) autres coûts variables

Il peut exister d'autres coûts variables tels que les coûts d'utilisation de l'équipement appartenant ou loué par le commerçant (bascule), les frais de stockage supplémentaires, les frais de déplacement et de séjour dans les marchés, et les impôts. Comme il sera expliqué plus tard il peut exister aussi des frais supplémentaires tels que les dépenses effectuées pour avoir accès aux wagons ou pour autres "arrangements" avec les autorités. Ces coûts n'ont pas été estimés dans l'étude antérieure.

2) Coûts Fixes

Il s'agit des dépenses fixes effectuées par les commerçants quelque soit les quantités écoulées ou la distance parcourue, ce sont: le loyer pour un magasin de stockage, le salaire des employés etc... Il existe des coûts qu'on peut qualifier de fixes en fonction de l'échelle du commerçant tels que les impôts, dont le taux est fixé par catégorie et souvent par estimation du volume de céréales traité au cours de l'année. Pour estimer le pourcentage des coûts fixes à allouer à un circuit par rapport aux coûts totaux de commercialisation il faut connaître les quantités de céréales totales transigées par le commerçant dans un mois/année et la répartition des activités du commerçant parmi toutes les circuits impliqués. Pour les commerçants à Kayes avec des achats annuels estimés à 972 tonnes, la répartition de ces coûts en kilogramme, loyer du magasin de stockage, paiement du personnel, impôts, et paiement d'intérêt bancaire était faite en divisant la somme totale annuelle payée par cette quantité totale achetée.

Un dernier frais se rapporte à une estimation du coût d'opportunité du capital du commerçant. Ce coût essaie de mettre en valeur le temps d'investissement de l'argent dans l'activité alternative la plus rémunératrice. Pour les commerçants à Kita ce coût a été estimé à 0,68 FCFA/Kg (cf. étude Gabre-Madhin, Diarra et Staatz).

Le tableau suivant résume ces coûts de commercialisation entre l'achat de la céréale à Kita et sa vente à Kayes. Tous les coûts de commercialisation ont été majorés de 12,5 pour-cent. Ce taux de 12,5 pour-cent représente l'augmentation des coûts de transport entre 1990 et la période de notre enquête, au mois d'Octobre 1991.

Pour fin de comparaison, ils ont estimé les coûts totales à 13,04 FCFA/Kg contre 14,27 FCFA/Kg pour cette période.

Tableau 6 Résumé des coûts de commercialisation entre les grossistes de Kita et de Kayes

Coûts de commercialisation	Coût en FCFA/Kg
Transport	9,0
Reconditionnement	0,56
Pertes	0,0
Manutention	2,7
Païement de collecteurs	0,29
Stockage	0,57
Impôts	0,29
Intérêt	0,09
Coût d'opportunité du capital	0,77
TOTAL	14,27

E. Comparaison des coûts et des marges

Cette méthode d'estimation, quoique brute, nous donne des indications sur les coûts de commercialisation pour ces circuits. Une comparaison de ces coûts à la marge brute nous permet d'avoir une idée du fonctionnement, de l'efficacité et de la compétitivité de ce circuit. La marge brute moyenne annuelle entre le prix de regroupement à Kita et celui de Kayes est approximativement de 27 FCFA/Kg pour l'année agricole 1990-91 qui dépasse de loin les coûts de commercialisation estimés à 14,27 FCFA/kg. En soustrayant les coûts de commercialisation des marges brutes, on obtient une marge nette d'à peu près 13 FCFA/Kg qui est légèrement supérieure aux 11,64 FCFA/Kg calculés par Gabre-Madhin et Maïga en 1990. C'est-à-dire qu'elle représente ce qui reste après avoir complètement énuméré tous les coûts. Il est généralement admis qu'une marge nette supérieure à zéro indique l'existence de profits pouvant inciter les commerçants à intervenir. De surcroît, exceptée la présence de contraintes, cette marge nette importante les incitera à accroître les activités, augmentant du coup le niveau de l'offre dans ce circuit jusqu'à ce que la concurrence entre commerçants ramène la marge vers zéro. A titre de comparaison, la marge nette entre Koutiala et Bamako, circuit très compétitif, avoisine zéro (cf. Gabre-Madhin, Diarra et Staats).

Compte tenu de ce qui précède, il y a lieu de se poser la question de savoir qu'est-ce qui justifie la présence d'une marge assez élevée pour l'axe Kita-Kayes? D'abord, sans avoir

énuméré tous les frais en faisant une enquête exhaustive, la sous estimation des coûts est très probable. En effet, nous avons utilisé pour nos calculs les coûts de transport pour les volumes au dessus de 15 tonnes. Ceux qui transportent des quantités plus petites, payent au dessus du coût utilisé. De plus, il peut exister des coûts supplémentaires autre que le tarif de transport pour envoyer la céréale par train.

A part les coûts non enregistrés, le fait que les marges sont restés assez stables suppose que soit les commerçants peuvent fixer les prix dans la ville de Kayes (peut-être avec une différence fixe au dessus de celui de Kita ou de Bamako) soit il existe des obstacles qui empêchent l'augmentation de l'offre sur le marché pour pallier le déficit et réduire les prix. Ces contraintes pourraient provenir d'une insuffisance réelle de wagons nécessaires pour transporter les quantités importantes de céréales de Bamako et de Kita vers Kayes ou d'un certain privilège d'accès aux wagons pour certains commerçants par rapport à d'autres. A part cela, les difficultés encourues pour travailler dans cette chaîne peuvent aussi empêcher d'autres commerçants à démarrer leurs activités même quand des occasions rémunératrices se présentent. Tous ces facteurs entraîneraient une situation de concurrence imparfaite profitant à quelques commerçants ou à ceux qui accordent l'accès aux wagons.

Mais, pour mieux comprendre la présence de cette marge nette élevée il est pertinent d'examiner le processus que les intermédiaires doivent suivre pour transporter les céréales de Bamako ou Kita à Kayes.

F. Transport de Céréales par le Chemin de Fer

La voie ferrée est pour l'instant la seule utilisée pour l'approvisionnement de Kayes. Pour transporter des céréales à Kayes, les intermédiaires ont le choix de s'adresser directement à la Régie ou d'utiliser les services des transitaires privés. Mais quel que soit sa décision, celui qui veut envoyer du fret à Kayes est obligé d'utiliser le rail parce qu'il n'existe aucune route praticable. Cette situation, de fait, du monopole de la Régie des Chemin de Fer du Mali (RCFM) crée des difficultés pour des commerçants car elle limite leurs opérations.

Officiellement, toute personne peut avoir accès aux wagons à condition qu'elle fasse une demande adressée à la Direction Générale de la RCFM. En réalité la demande n'est qu'un prétexte pour avoir un wagon. Selon beaucoup de nos interlocuteurs la demande ne sera souvent pas traitée et accordée par les agents du service wagons si elle n'est pas accompagnée d'un pot-de-vin. Même avec la réception d'un wagon et le départ du train il peut arriver que le wagon soit détaché pour n'être rattaché qu'après avoir donné des pourboires supplémentaires aux cheminots en cours de route.

Il existe parfois des difficultés liées au manque réel de wagons créant ainsi un retard dans les opérations et empêchant du coup les opérateurs de répondre rapidement aux besoins commerciaux. Par suite du retard, qui est fréquent dans les délais de livraison il peut arriver que certaines opérations soient effectuées à perte à cause des fluctuations du prix soudaines.

En plus de ces problèmes, il y a celui du tonnage. Le système de tarification est plus avantageux pour ceux qui transportent des grandes quantités. Les autres, ne pouvant pas transporter au moins quinze tonnes minimum requis pour avoir droit à un wagon, sont

obligés de passer par le service de petits colis où le tarif de transport est presque le double de celui des tonnages importants. Comme présenté dans le tableau 4 les systèmes de tarification, de Bamako à Kayes, pour ceux qui ont au moins quinze tonnes commencent à 9.5 FCFA/Kg et diminuent jusqu'à 7,4 FCFA/Kg pour les volumes atteignant 35 tonnes⁴. Les tarifs "détail" auprès du service de petits colis se trouvent entre 19 et 25,6 FCFA/Kg.

Outre les avantages de prix, il est plus bénéfique de prendre un wagon que de s'adresser au service des petits colis compte tenu du délai de livraison. Pour les opérations effectuées par quelqu'un ayant demandé et obtenu un wagon, ce délai est au plus de 48 heures. Mais pour le service des petits colis il est fonction, en plus des 48 heures, du temps de remplissage du wagon qui dépend à son tour de la fréquence d'arrivage des différents bagages.

Depuis la période coloniale il existait, parallèlement à ce circuit étatique, quelques transitaires privés utilisant les services de RCFM pour assurer le transport de Bamako à Kayes. Ils ont des facilités (relations) au niveau du service des wagons de la RCFM qui leur permet d'opérer aisément. Mais la régie ayant, récemment, constatée une prolifération de leur nombre, et leur propension à s'enrichir par cette activité (en faisant des déclarations inexactes quant au contenu des wagons), leur a imposé un certain nombre de conditions qui sont:

- a) être agréé par la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM),
- b) accepter désormais d'être soumis à l'article 9-29 du tarif de la RCFM qui est le tarif dit de groupage. Ce tarif est le plus élevé cela s'expliquant par le fait que les wagons dits groupés contiennent diverses marchandises (céréales, lait, beurre etc...). Un wagon de 35 tonnes soumis au régime du groupage coûte 10 916 FCFA x 35 entre Bamako et Kayes contre 7 390 FCFA x 35 pour un wagon ne contenant que des céréales.

Les deux plus anciens transitaires opèrent à Bamako et à Kayes. Ils s'opposent à toute entrée des nouveaux dans ce domaine d'affaires. Ces derniers pratiquent donc leur activité dans les autres villes, le long des rails. Ils sont plus nombreux à Kita.

Les tarifs payés par les clients à ces "groupeurs" varient entre 17 et 20 FCFA/kg de Bamako à Kayes (livraison faite aux magasins du client) qui sont légèrement supérieurs à ceux payés au service de petits colis de la Régie.

Faute de moyens financiers pour acheter et transporter les quinze tonnes autorisées pour avoir accès aux wagons, beaucoup de commerçants utilisent les services des transitaires pour acheminer leurs céréales à Kayes. En plus du tarif moins cher par rapport à celui du service de petits colis de la Régie, le délai de livraison est relativement court avec les transitaires, il est au plus de 48 heures. Ce délai court s'explique par le fait que les groupeurs ont au plus 24 heures pour apprêter (charger et aviser le service wagon) le wagon qui est mis à leur disposition par la RCFM. Passé ce délai, ils s'exposent au paiement des droits d'immobilisation des wagons. Ces droits sont de 7 000 FCFA par wagon immobilisé le

⁴ Les tarifs de la RCFM sont fixés en fonction de la nature de la marchandise, du poids, de la distance et de la nature de l'opération.

premier jour, 10 000 FCFA le second et 40 000 FCFA le troisième etc... De surcroît le processus est aussi moins exigeant en termes de déclarations officielles. Il peut également intéresser certains commerçants qui se soucient des implications avec le paiement des impôts.

Quel que soit le moyen utilisé, plusieurs commerçants se plaignent des difficultés de réparation du préjudice causé, en cas de vols ou de pertes, même si ce dernier est assuré.

Les descriptions ci-dessus démontrent l'existence de contraintes majeures dans le cadre du transport des céréales vers Kayes. Celles-ci pourraient être à la base d'une marge nette importante. En plus des frais officiels pour transporter les céréales par rail à Kayes, il existe d'autres coûts non énumérés. Si les frais diffèrent d'un commerçant ayant des bonnes relations à un autre qui n'en a pas, le premier occupe une position relativement bonne par rapport au second pour effectuer une opération rentable à Kayes. Le processus à suivre pour transporter les céréales quel que soit l'intermédiaire peut prendre du temps et peut s'avérer complexe pour ceux qui ne sont pas habitués.

Compte tenu de l'impact négatif des contraintes au niveau de la RCFM sur les délais, il est difficile pour un commerçant de répondre rapidement à une opportunité de vente de céréales à Kayes; cette opportunité pouvant changer facilement avec l'arrivée de céréales envoyées par un commerçant, en situation privilégiée, de Bamako ou Kita ou même de la Mauritanie.

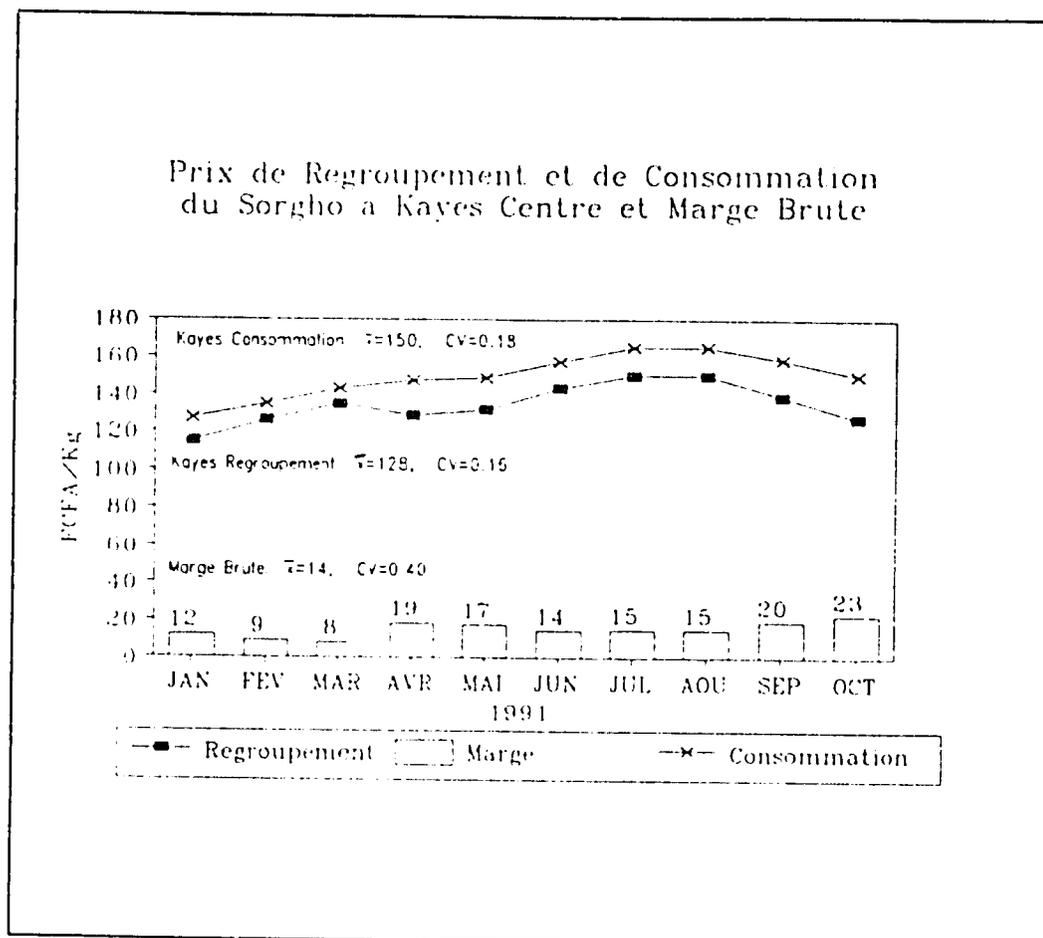
G. Marge Brute entre le Prix de Regroupement et le Prix au Consommateur

Les grossistes kayesiens, une fois qu'ils acheminent les céréales à Kayes procèdent par des ventes:

- aux commerçants des autres cercles qui viennent s'approvisionner auprès d'eux. Il ressort de nos discussions que les grossistes ne se déplacent pas pour vendre dans les autres cercles de la région;
- aux demi-grossistes, aux détaillants et parfois même aux consommateurs. Ces opérations se passent au niveau de leurs magasins.

Toujours conscient de l'ambiguïté dans la définition du prix de regroupement, le graphique n° 5 fait ressortir la marge brute entre le prix de regroupement et le prix à la consommation à Kayes.

Graphique 5



Le prix de regroupement et le prix à la consommation dans le marché de Kayes Centre ont évolué de la même manière de Janvier à Octobre 1991. La marge brute moyenne calculée est de 14 FCFA/Kg. A défaut d'autres informations sur les coûts de commercialisation entre les prix de gros et de détail, on peut difficilement conclure que les coûts s'approchent de la marge. Ce type d'analyses pourra être raffiné avec une connaissance des prix à tous les niveaux de la chaîne et à partir des données sur les coûts de commercialisation.

Dans les autres centres de consommation tels que les marchés de Nioro, Yélimané, et Kéniéba les prix du sorgho sont restés relativement stables pendant l'année. Les prix étaient en effet moins variables que ceux des grands centres de consommation avec des coefficients de variations autour de 0,13 voire 0,08 pour Kéniéba. Ce phénomène semble un peu aberrant en tenant compte du fait que sur un marché étroit (tel le cas de ces marchés) une faible variation de l'offre entraîne souvent des grandes fluctuations de prix.

A Kéniéba, bien que les données sur les prix de gros ne soient pas disponibles, les prix à la consommation n'ont guère fluctué. Cela est surtout étonnant pour le cas du riz où les importations frauduleuses du Sénégal et de la Guinée devraient faire chuter les prix. A la date de notre mission à Kéniéba, le prix d'achat d'un sac du riz RM40 avec un grossiste était de

20.000 FCFA (200 FCFA/Kg). Les détaillants le vendaient, à quelques centaines de mètres des magasins où ils l'ont acheté, à 225 FCFA/Kg. Les services rendus aux consommateurs par les détaillants en vendant du riz ainsi que les dépenses qu'ils encourent ne peuvent certainement pas expliquer une marge brute de 25 FCFA/Kg.

La présence des bénéfices assez considérables semblerait indiquer soit qu'il existe une situation d'entente entre les commerçants pour maintenir les prix à un niveau élevé face à une demande importante par rapport à l'offre dans la région ou soit que les volumes transigés sur le marché sont faibles.

H. Transport routier

Pour ceux qui transitent par Kayes pour vendre des céréales dans les autres cercles, les problèmes rencontrés avec la RCFM ne sont que le début des difficultés quant on tient compte de l'état piteux des routes. Le drainage des céréales des zones de production vers les chef-lieux de cercles, de Kayes vers ces mêmes centres est très difficile. Les routes sinon les pistes sont dans un état de délabrement total. En plus dans le sud elles sont entre-coupées de montagnes et de plusieurs cours d'eau.

Bien que le secteur de transport soit libéralisé, en 1991 suite à l'ampleur du phénomène et à la situation de disette que connaissait la région, le Gouverneur et le délégué de l'OPAM-Kayes en commun accord avec la Coopérative des Transporteurs Routiers de Kayes ont essayé de fixer les frais de transport par kilo de céréales comme suit:

Kayes - Kéniéba	18 FCFA/kg
Kayes - Nioro	15 FCFA/kg
Kayes - Yélimané	18 FCFA/kg.

Mais, le syndicat des transporteurs de Kéniéba, compte tenu:

- a) de l'état de la route Kayes-Kéniéba,
- b) du temps d'immobilisation des véhicules avant d'avoir un chargement (en moyenne 15 jours),
- c) et du fait que ces véhicules retournent presque vide,

s'est réuni pour fixer les tarifs pour les marchandises lourdes (céréales/farine/sucre etc) à 20 FCFA/kg et 25 FCFA/kg pour les marchandises diverses (volumineuses). Ce jeu pourrait indiquer que les tarifs désirés par les autorités ne couvraient pas tous les coûts supportés par les transporteurs évoluant sur cette ligne tels que: carburant, lubrifiants, pièces de rechange, salaire des employés, nourriture, amortissement, etc.... Il faut rappeler que les tarifs en vigueur sont ceux établis par le marché et non ceux suggérés par le gouvernement. Il reste à vérifier si les coûts d'un trajet s'approchent du coût de transport effectif demandé par les transporteurs ou ceux-ci s'ils ont le pouvoir économique de demander un prix beaucoup supérieur à leurs coûts réels. On sait que dans le sud, il y a très peu de transporteurs qui feraient la route Faléa et Kéniéba. Ceux qui la pratiquent pourraient demander des frais élevés en les justifiant par le haut niveau du risque.

I. Facteurs qui Influencent la Demande pour les Céréales

Les caractéristiques de la demande représentent un autre aspect révélateur du fonctionnement du marché céréalier dans la région. On a déjà constaté que la demande dans la ville de Kayes ne peut être satisfaite régulièrement ni par la production locale ni par les céréales expédiées par train et vendues au prix courant du marché. Cette situation est aggravée à Kayes ville pendant l'hivernage quand les difficultés d'accès aux autres circuits et sources d'approvisionnement poussent les commerçants des autres localités surtout de Nioro, de Kéniéba et de Yélimané à se ravitailler auprès des grossistes de Kayes exerçant ainsi une pression supplémentaire sur les prix.

A part cela il existe plusieurs autres facteurs qui influencent la demande et les prix dans la région à savoir: 1) l'existence des consommateurs ayant un pouvoir d'achat très important 2) ceux qui ont un faible pouvoir d'achat 3) une population flottante le long la frontière mauritanienne 4) une forte demande mauritanienne 5) un manque de substituts alimentaires à un prix abordable.

L'apport des ressortissants-émigrés dans les villages du nord influence les prix à deux niveaux. D'abord comme mentionné plus haut, les activités commerciales des associations des émigrés, pour assurer leur propre approvisionnement, fait baisser la demande au niveau du marché. Cette réduction pourrait inciter les commerçants à réduire les quantités qu'ils peuvent offrir sur le marché.

Selon l'administration, Yélimané est le cercle qui a le plus de ressortissants en Europe. L'appui de ces émigrés, en grande majorité sarakolés, est très appréciable. Ils participent activement au développement socio-économique de leurs villages respectifs. Pour la coordination de leurs activités ils ont créé un peu partout des associations qui participent efficacement à toutes les activités de développement des villages (construction d'école, de centre de santé etc...) et qui mènent des actions concrètes en cas de disette. Pour le ravitaillement correct des populations en denrées de premières nécessités (sel, sucre, céréales, lait etc...) les associations se sont dotées de magasins. C'est ainsi qu'en cas de sinistre, telle que la famine, les émigrés informés très tôt collectent de l'argent auprès de chaque membre de l'association. La somme d'argent ainsi rassemblée est envoyée aux gérants des magasins qui ont pour mission de constituer des banques de céréales au niveau des villages. Leurs zones d'approvisionnement sont les différents centres de production du sud (Kita, Bamako, les cercles de Dioïla et de Koutiala etc...) et cela au tout début des campagnes de commercialisation. Dans les villages où il n'existe pas une organisation, leurs ressortissants procèdent par des actions individuelles en envoyant de l'argent à leurs parents ou en déléguant quelqu'un.

Bien que tous les ménages ne bénéficient pas de cette aide, il existe une perception que la population a beaucoup de moyens et de liquidité et peut donc payer plus cher. Cette perception est accentuée par l'utilisation de manière orgueilleuse des aides reçues des parents émigrés. C'est peut-être l'effet combiné de ces deux facteurs qui fait que les commerçants en nombre limité et en collusion peuvent demander des prix élevés.

Cette même mentalité et situation existent en quelque sorte dans le cercle de Kéniéba où il

et de Dialafra. La principale motivation de leurs populations est l'orpaillage. En plus de la population locale, il existe un nombre important d'émigrés des autres régions du pays ou des pays voisins (Guinée, Sénégal, Ghana, Côte d'Ivoire etc) venus à la recherche de l'or.

Cette ruée vers l'or crée du coup une forte demande pour les céréales et très particulièrement pour le riz. Une préférence marquée pour le riz est due à la facilité de préparation de cette céréale. Comme expliqué ci-dessus pour le marché de Kéniéba, le prix auquel les détaillants achètent les céréales et le prix auquel ils les revendent laissent suggérer que les commerçants ont pu s'entendre pour contrôler les prix face à une demande sans alternative avec une liquidité importante.

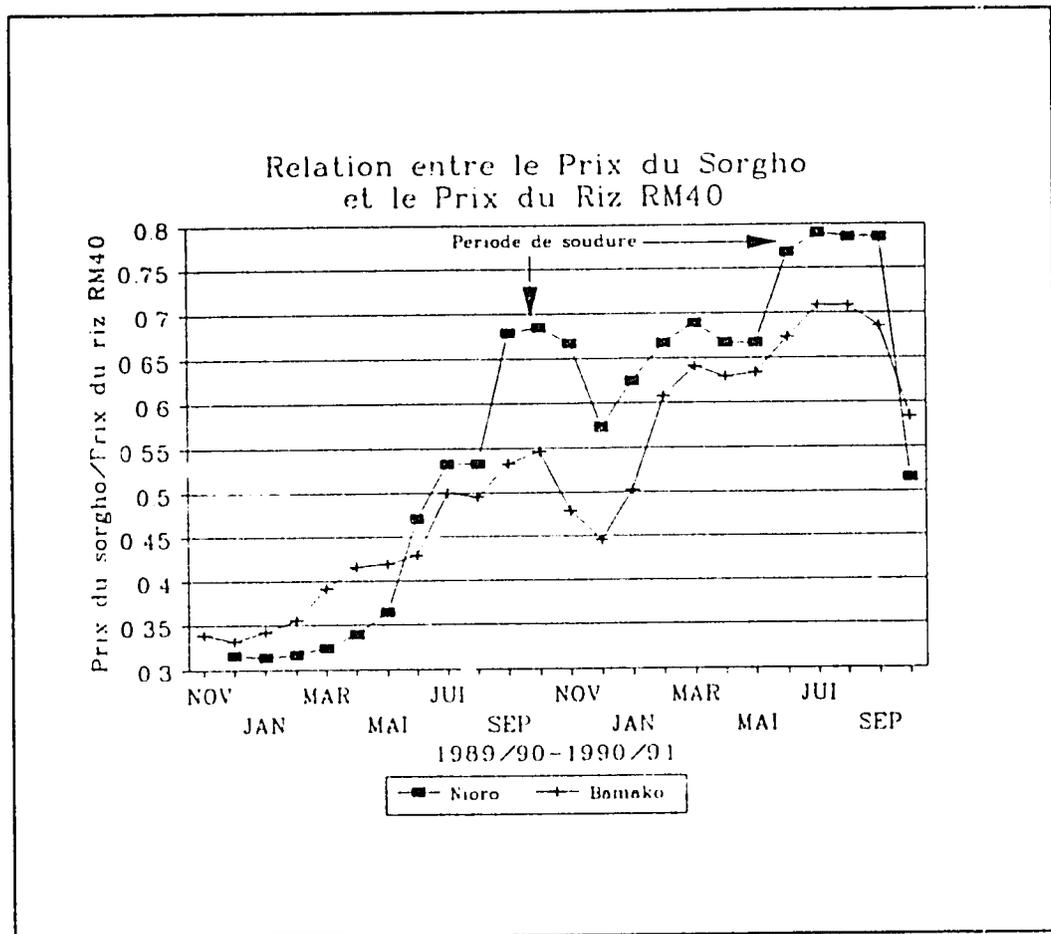
Le long de la frontière mauritanienne existent d'autres éléments qui pourraient avoir une influence sur la demande et les prix. Les mouvements migratoires de la population flottante, peuplant la frontière Mali-Mauritanie, peuvent parvenir à augmenter ou diminuer la demande pour les céréales. En général les réserves de cette zone s'épuisent extrêmement vite compte tenu du fait qu'elles sont également sollicitées par cette population flottante et par les commerçants mauritaniens.

Concernant les ventes des commerçants maliens, si les prix ou plutôt la valeur des produits offerts par troc par les mauritaniens sont supérieurs à ceux pratiqués sur les centres de consommation, les céréales transportées seront directement vendues aux mauritaniens sans passer par le marché. La rentabilité du commerce par troc pourrait expliquer pourquoi parmi les commerçants qui travaillent dans la zone certains préfèrent vendre aux maures plutôt que d'approvisionner les consommateurs maliens. De plus les opérations par troc permettent aussi de rentabiliser les coûts de transport.

Enfin il serait très intéressant de mieux connaître les habitudes alimentaires de la population et leur demande pour les différentes céréales. Il ressort de nos constat que le sorgho est beaucoup apprécié par la population. Mais jusqu'à quel prix les consommateurs considèrent-ils qu'un repas de riz est plus économique qu'un plat à base de sorgho? Quel est le degré de substitution entre ces céréales? Le riz grâce aux facilités d'importation soit par train de Dakar soit frauduleusement de la Mauritanie, du Sénégal et de la Guinée peut être vendu à un prix à peu près similaire à celui pratiqué dans les autres localités du Mali. D'autre part le prix du sorgho est souvent parmi les plus élevés au Mali. En tenant compte de cette relation il y a lieu de se poser la question de savoir laquelle de ces deux céréales est beaucoup plus consommée par la population pendant les différentes périodes de l'année ?. Les résultats de l'enquête consommation de céréales en milieu rural de la Direction Nationale de la Statistique et de l'Informatique (DNSI), Octobre 1991, ne permettent pas de cerner ces comportements compte tenu du fait qu'ils ne sont pas présentés par céréale et par saison.

Au graphique 6 on voit que pendant la période de soudure le prix de sorgho représente entre 65 et 80 pour-cent du prix du riz RM40 à Nioro qui fait que les repas à base de riz devient plus économique que ceux du sorgho. Si on tient compte des pertes liées au décorticage et des coûts et du temps de préparation des céréales sèches, le prix du sorgho doit s'approcher ou même dépasser celui du RM40.

Graphique 6



A part les facteurs ci-dessus cités, la cherté voire l'absence des aliments de substituts (notamment les tubercules) représente un autre facteur de pression sur les prix. En effet, les consommateurs ont très peu d'alternatives sur le plan de l'alimentation étant donné le haut niveau de prix pour les patates douces, les ignames, etc...

Dans les cercles au nord de la région on ne peut nier l'existence d'une partie de la population avec une demande non solvable et qui dépend souvent des distributions gratuites.

J. Incertitude, Risque et Comportements des Commerçants

Les fluctuations de l'offre et de la demande accentuées par les difficultés d'effectuer le commerce suite, dans une large mesure, au mauvais état des routes créent un environnement plein d'incertitudes et de risques dans lequel il est difficile de travailler.

L'incertitude du rôle et des interventions de l'OPAM est un autre aspect qui pourrait influencer les activités des commerçants. Bien que ceux-ci soient définis dans le plan de ravitaillement, on entend souvent dire que les prix de l'OPAM sont utilisés comme prix de référence pour les commerçants. En dépit de la programmation de leur utilisation, les stocks publics existant au niveau des chefs-lieux de cercle peuvent entretenir l'incertitude chez les

intermédiaires qui, en même temps que certains administrateurs, n'ont pas clairement compris les changements dans le rôle de l'OPAM au cours de ces dernières années. Beaucoup d'entre eux s'attendent toujours à ce que l'Office reprenne ses anciennes activités. Il reste à savoir si cette perception est fonction des activités actuelles de l'OPAM dans ces localités.

En tenant compte d'une part que les ventes d'intervention de l'OPAM sont basées sur une faiblesse perçue de ravitaillement par le commerce privé et d'autre part que l'insuffisance des activités des commerçants repose sur une perception qu'il existe une faible demande dans la zone dont une partie est peut-être satisfaite par les ventes de l'OPAM, comment pourrait-on assurer la sécurité alimentaire de la population sans contraindre le fonctionnement et le développement de la politique de libéralisation soutenue par l'Etat?

Les commerçants basés dans la région sont très peu enclins à se spécialiser dans la céréale. Les plus importants de Kayes ne font que du riz. Les céréales sèches constituent une activité marginale pour eux.

Enfin partout dans la région, la plupart de commerçants diversifient leurs activités. Il y a fréquemment plus de demande, moins de risque et plus de profit en vendant régulièrement des produits autres que les céréales. Les commerçants justifient cette affirmation par le fait que d'une part les céréales s'écoulent moins vite que beaucoup d'autres produits et d'autre part que les céréales pèsent lourds or le facteur poids est déterminant dans le transport. Ainsi les frais d'approche, transport et manutention, des céréales sont très élevés par rapport aux autres produits et en général beaucoup moins rémunérateur sauf conjecturalement.

En raison des difficultés de la zone, de l'incertitude, de leur aversion envers les risques et du coût d'opportunité élevé pour le commerce à Kayes, beaucoup de commerçants basés hors de la région n'interviennent que quand ils sentent une pénurie ou lorsqu'ils ont un excédent en stock et pas de marchés potentiels. Même dans ces conditions, ils interviennent de manière hésitante, compte tenu des difficultés liées à l'accessibilité de Kayes et de leur non représentativité. Cette non représentativité s'explique en grande partie par le coût d'opportunité du capital élevé. En général il est plus facile et plus rentable de faire le commerce dans d'autres circuits.

De surcroît plusieurs personnes relèvent des difficultés sur le plan social pour ceux qui font le commerce céréalier. La tradition boude ce commerce en partant de l'hypothèse que celui qui le pratique ne souhaite que la pénurie pour avoir plus de profits. En plus, dans une mauvaise année, s'exercent sur les détenteurs de stocks céréaliers de fortes pressions sociales et des responsabilités pour aider les nécessiteux démunis financièrement.

K. Conclusions

Il est clair que l'inexistence et le mauvais état des routes représentent une entrave sérieuse au développement du commerce céréalier dans la première région. D'abord, il n'existe pratiquement pas de routes reliant les cercles les plus producteurs de Diéma et Kita avec les grands centres de consommation (Kayes, Niono). Celles qui existent ne sont praticables qu'en saison sèche. Compte tenu de leur état, les coûts de transport sont deux à quinze fois plus élevés que ceux pratiqués dans les autres régions du Mali. Ceux-ci contribuent au renchérissement des prix des céréales une fois arrivées à leurs destinations.

La Régie des Chemins de Fer a un véritable monopole dans le transport de céréales entre Kita, Bamako et Kayes. Il ressort de son barème tarifaire des frais de transport qui s'approchent de ceux pratiqués sur les bonnes routes des autres régions du pays. En principe, ils ne représentent pas, en soit, un élément qui explique le haut niveau de prix. Mais, il reste à déterminer si la faible surface financière des commerçants les obligent à transporter de la céréale aux tarifs plus élevés que ceux qui ont les moyens d'envoyer de plus grands volumes aux tarifs réduits.

Cependant, compte tenu :

- des frais supplémentaires payés par les commerçants pour obtenir un wagon,
- des difficultés encourues à travers tout ce processus,
- et du fait qu'ils n'existe pas d'autres alternatives de transport le long de ce circuit;

certains commerçants se trouvent favorisés, par rapport à d'autres, grâce aux bonnes relations qu'ils entretiennent avec la Régie et les transitaires. Ils bénéficient de ce fait de l'accès facile au transport et empêchant du coup les autres d'intervenir et d'augmenter les quantités qu'ils veulent transporter dans le circuit. Ce sont ces contraintes et cette véritable barrière à l'entrée dans le commerce dans ce circuit qui pourraient expliquer en partie l'existence de prix à la consommation beaucoup plus élevés dans la ville de Kayes.

Les problèmes liés au transport et les fluctuations de l'offre et de la demande créent beaucoup d'incertitudes et de risques pour le fonctionnement du commerce dans la région. Ces difficultés expliqueraient en grande partie le nombre réduit (qui reste à préciser) de commerçants céréaliers. Ceux qui évoluent dans ces circuits opèrent presque en monopoles et de l'avis de nos interlocuteurs (l'administration et les services d'encadrement) il semble exister une collusion entre les commerçants d'un marché donné pour maintenir des prix élevés. Cela apparaît confirmé par la présence d'une part des prix de détail dans les centres de consommation beaucoup plus élevés que les prix de gros et d'autre part des prix à la consommation assez stables.

Les autres commerçants hésitent d'intervenir à cause des difficultés ci-dessus énumérées et du coût d'opportunité de capital très élevé. Les investissements soit dans d'autres produits soit dans d'autres régions ont une meilleure rentabilité par rapport au commerce céréalier dans la région de Kayes.

Partout dans la région on a entendu parler de la nécessité de développer les mesures d'accompagnement à la libéralisation. Dans ce contexte qu'est-ce qu'il faut faire pour atteindre le double objectif d'assurer la sécurité alimentaire de la population et de promouvoir le développement d'un marché céréalier efficace et compétitif, accessible à tous ?.

Les actions doivent être ciblées pour répondre aux objectifs visés par chaque type d'intermédiaires impliqués dans le commerce céréalier (producteurs, associations villageoises, coopératives, commerçants, etc...) . Par exemple, pour le développement du secteur privé, comment est-ce qu'on pourrait inciter les autres commerçants à intervenir dans le marché céréalier dans la région ?. C'est fort probable que l'amélioration et la création de bonnes routes ou pistes rurales reliant les zones de production aux centres de consommation aideront certainement tous les intermédiaires à travailler plus efficacement avec des coûts considérablement réduits. Leur création pourrait également inciter les paysans des zones

productrices à augmenter leur production et ainsi diminuer la dépendance de la région vis à vis des céréales provenant des autres régions. Cela devant aboutir probablement à une réduction des prix à la consommation dans les chefs-lieux de cercles.

Pour le circuit Bamako-Kita-Kayes qui dépend pour le moment des chemins de fer, il serait utile d'énumérer plus précisément auprès des commerçants impliqués dans le circuit toutes les dépenses effectuées pour transporter la céréale par train aussi bien que les difficultés liées au processus. Cette information pourrait aboutir à des recommandations concrètes visant à résoudre les nombreux problèmes auxquels les commerçants sont actuellement confrontés avec la Régie des chemins de fer.

Comme mentionné par les autorités de la région, le développement d'une région et l'approvisionnement sûr et régulier de la population à des prix abordables ne seront pas résolus seulement avec le désenclavement ou des actions qui ne profitent qu'aux commerçants. Quand on parle du développement du marché privé il ne s'agit pas seulement d'aider les commerçants mais tous les acteurs du (producteurs, AV, coopératives de consommation, intermédiaires etc...). Il s'agit de voir dans la région, étant données les conditions de l'offre, de la demande et de la réticence de certains intermédiaires à faire des investissements nécessaires pour travailler efficacement, comment les producteurs, les AV, et les coopératives de consommation peuvent se développer et devenir plus actifs.

Etant données les aléas climatiques et l'existence de la collusion entre commerçants, beaucoup de gens ont insisté sur la nécessité de former des associations et des coopératives viables et dynamiques pour travailler dans un marché libéralisé. Ces questions ne seront pas vite résolues. Par exemple compte tenu des difficultés rencontrées dans le passé avec la situation financière de certaines coopératives comment peut-on développer un système efficace de gestion pour les aider à minimiser les pertes ? Les questions de volonté, d'assiduité et de gestion de ces institutions deviennent difficiles quand on sait que la plupart d'entre elles sont composées de fonctionnaires qui se déplacent tous les deux ou trois ans.

Avec un appui à ces institutions on peut espérer qu'elles pourraient atteindre leurs objectifs et ainsi réduire les dépenses engagées par le gouvernement dans ses missions dans le cadre de la sécurité alimentaire.

L. Activités du SIM dans l'avenir

Au niveau du SIM en plus de cette étude, le démarrage des activités de collecte et de diffusion des prix de regroupement et des quantités en complément des autres informations permettront d'éclairer d'avantage sur le fonctionnement du marché dans cette zone.

Une autre question qu'il faut aussi mieux examiner, est le rôle et l'importance des marchés dans lesquels les données sont collectées. Il sera fort probable, que les quantités de céréales transigées aux prix collectés dans les villes de Yélimané et Kéniéba ne soient pas très importantes. Si tel est le cas, il faut examiner l'importance attachée à la collecte de ces données dans ces marchés. Dans l'autre sens on peut imaginer que l'addition des autres marchés (Diéma, Faléa et Faraba) sur lesquels les prix ne sont pas collectés pourrait aider les intermédiaires et les décideurs dans leurs prises de décision.